



HASIL PENDATAAN UMKM SOTO TAMANAN KECAMATAN MOJOROTO KOTA KEDIRI 2026



KATA PENGANTAR

Puji syukur kami panjatkan ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa, karena atas rahmat dan karunia-Nya, buku "Hasil Pendataan UMKM Soto Tamanan 2026" ini dapat diselesaikan dengan baik. Buku ini disusun sebagai upaya untuk memberikan informasi yang komprehensif mengenai Profil Pengusaha Soto Tamanan.

Publikasi ini dapat diselesaikan berkat kerjasama dan partisipasi berbagai pihak. Kepada semua pihak yang telah memberikan kontribusi, disampaikan penghargaan dan terima kasih. Semoga publikasi ini bermanfaat bagi para pengguna data. Tanggapan dan saran sangat diharapkan untuk perbaikan di edisi yang akan datang.

24 Juli 2026
Lurah Tamanan



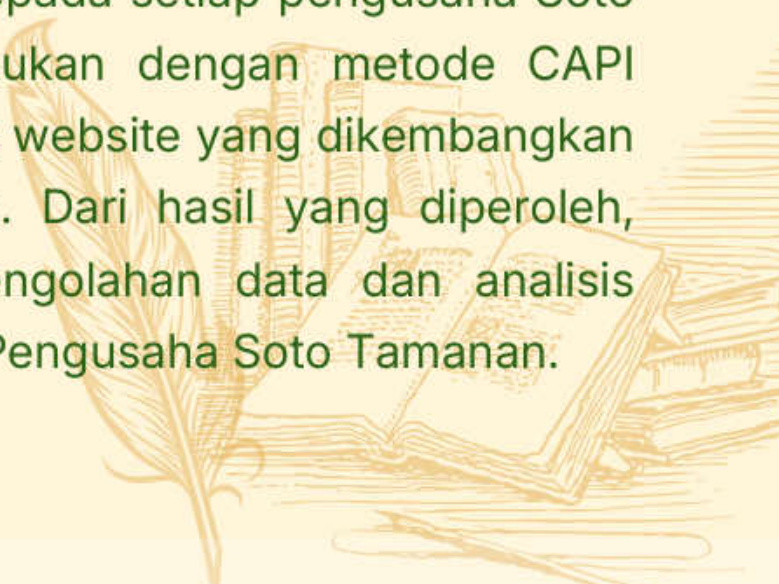
Sukarji, SE, MM.
NIP. 19690410 198903 1 008



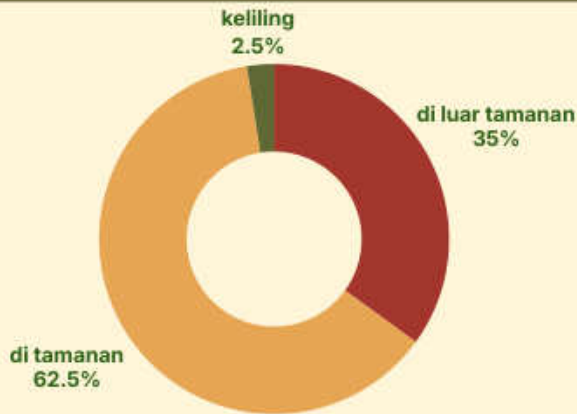
PENDAHULUAN

Tamanan adalah sebuah kelurahan di Kecamatan Mojoroto, Kota Kediri, Jawa Timur, yang dikenal sebagai lokasi Terminal Tamanan. Selain dikenal sebagai lokasi terminal, Tamanan terkenal juga dengan makanan khasnya berupa Soto Ayam Tamanan. Bertepatan dengan kegiatan Pembinaan Desa Cantik 2026 ini maka diharapkan dapat dibuat sebuah database yang lengkap dengan variabel yang cukup lengkap dan update mengenai pengusaha Soto Ayam Tamanan. Database ini diharapkan dapat menjadi data dasar yang dapat dikembangkan oleh Kelurahan kedepannya dalam rangka meningkatkan potensi Soto Ayam Tamanan. Oleh karena itulah dilakukan "Pendataan UMKM Soto Tamanan Tahun 2026" yang oleh Agen Statistik Kelurahan dibantu para peserta Magang Uniska Kota Kediri.

Pendataan diawali dengan Listing kepada Ketua RT serta Ketua Paguyuban Pengusaha Soto, Kemudian dilakukan wawancara secara lengkap kepada setiap pengusaha Soto hasil listing. Pendataan dilakukan dengan metode CAPI dengan aplikasi entry berbasis website yang dikembangkan oleh peserta magang Uniska. Dari hasil yang diperoleh, maka dilanjutkan dengan pengolahan data dan analisis deskriptif terkait karakteristik Pengusaha Soto Tamanan.



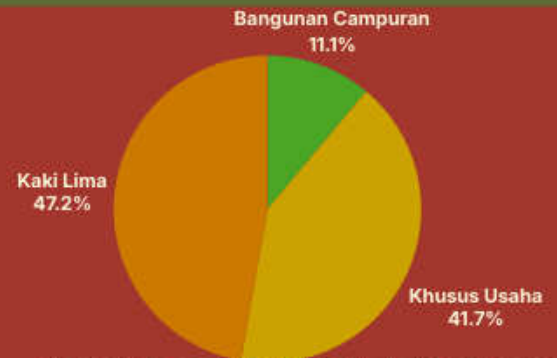
KARAKTERISTIK PENGUSAHA SOTO TAMANAN



Gambar 1. Usaha Soto Tamanan berdasarkan lokasi Usaha
Sumber: Pendataan UMKM Soto Tamanan 2026, diolah

UMKM Soto Tamanan merupakan usaha yang sudah menjadi icon di Kelurahan Tamanan. Banyaknya Pengusaha Soto Tamanan yang melakukan usaha di tamanan maupun di luar tamanan. Dari sampel yang berhasil di data, ternyata 35 persen pengusaha soto yang berdomisili di Kelurahan Tamanan berusaha di luar Kelurahan Tamanan, 2,5 persen nya keliling, dan sisanya berusaha di dalam wilayah Kelurahan Tamanan.

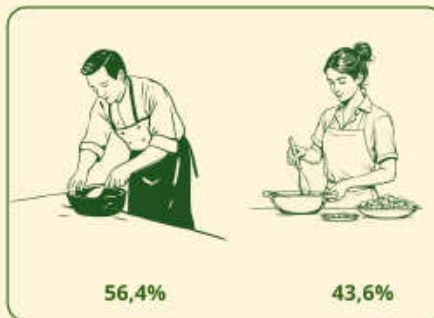
Dari keseluruhan sampel yang berhasil di data, sebanyak 47,2 persen merupakan usaha kaki lima, dan 41,7 persen menggunakan bangunan khusus usaha. Sedangkan sisanya sebanyak 11,1 persen menggunakan bangunan campuran (bercampur antara bangunan rumah dan bangunan usaha).



Gambar 2. Tempat Usaha Pengusaha Soto Tamanan
Sumber: Pendataan UMKM Soto Tamanan 2026, diolah



Gambar 3. Pengusaha Soto Tamanan Berdasarkan Jenis Kelamin
Sumber: Pendataan UMKM Soto Tamanan 2026, diolah



Gambar 4. Pekerja Soto Tamanan Berdasarkan Jenis Kelamin
Sumber: Pendataan UMKM Soto Tamanan 2026, diolah



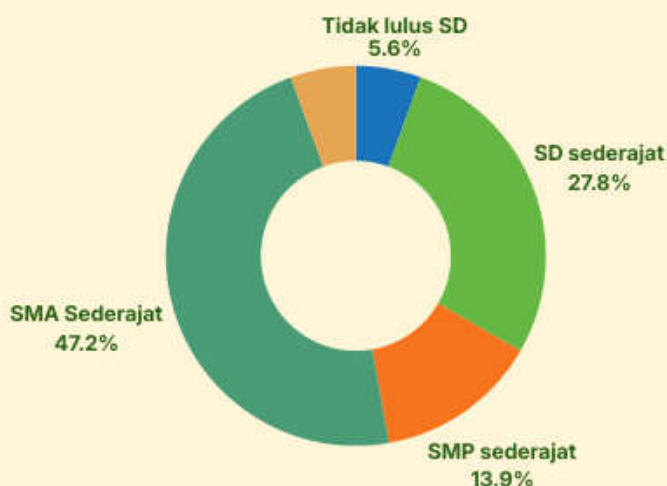
Gambar 5. Pekerja Soto Tamanan Berdasarkan Status dibayar/tidak
Sumber: Pendataan UMKM Soto Tamanan 2026, diolah

Mayoritas pengusaha merupakan laki-laki dengan jumlah 77,8 persen sedangkan sisanya sebanyak 22,2 persen merupakan perempuan. Disini terlihat bahwa pengusaha laki-laki mendominasi usaha Soto Tamanan.

Dilihat dari jumlah pekerja yang dipekerjakan berdasarkan jenis kelamin, persentase pekerja laki-laki dan perempuan hampir seimbang dengan pekerja laki-laki sebesar 56,4 persen dan pekerja perempuan sebesar 43,6 persen.

Jika dilihat dari status pekerja dibayar maupun tidak dibayarnya, tenaga kerja tidak dibayar masih mendominasi yaitu sebesar 74,5 persen, sedangkan sisanya sebesar 25,5 persen merupakan tenaga kerja dibayar. Tenaga kerja tidak dibayar disini terdiri dari pengusaha itu sendiri dan pekerja keluarga.

KARAKTERISTIK PENGUSAHA SOTO TAMANAN (LANJ)



Gambar 6. Pendidikan Pengusaha Soto Tamanan
Sumber: Pendataan UMKM Soto Tamanan 2026, diolah

Jika dilihat dari tingkat pendidikan dari pengusaha UMKM Soto Tamanan, mayoritas pengusaha UMKM Soto Tamanan merupakan lulusan SMA/ sederajat yaitu sebesar 47,2 persen. Disusul dengan Pengusaha Soto Tamanan yang berijazah SD/ sederajat yaitu sebesar 27,8 persen. Sedangkan pengusaha Soto Tamanan yang berijazah SMP sederajat sebesar 27,8 persen. Persentase terkecil merupakan pengusaha dengan kelulusan di bawah SD dan diatas diploma yaitu sama-sama sebesar 5, 6 persen.

Dari keseluruhan sampel yang berhasil di data, mayoritas pengusaha berusia antara 50-59 tahun dengan persentase sebesar 36,11 persen. Persentase terbesar kedua adalah pengusaha yang berusia pada rentang 40-49 th. Sedangkan pengusaha dengan rentang usia 60-69 th dan 70-79 th sama yaitu sebesar 13,89 persen. Persentase terkecil adalah pengusaha di rentang umur 30-39 th. Tingginya umur pengusaha soto memberikan insight bahwa usaha ini harus memikirkan regenerasi pengusaha agar nantinya tidak hanya didominasi usia tua.



Gambar 7. Kelompok Usia Pengusaha Soto Tamanan
Sumber: Pendataan UMKM Soto Tamanan 2026, diolah



Gambar 8. Lama Usaha Pengusaha Soto Tamanan
Sumber: Pendataan UMKM Soto Tamanan 2026, diolah

Usaha Soto Tamanan yang merupakan usaha turun temurun dan sudah digeluti dari zaman dahulu menjadikan lama berusaha pada usaha ini relatif lama. Dari hasil pendataan yang telah dilakukan, mayoritas pengusaha soto tamanan sudah berusaha 20-29 th dengan persentase 30,6 persen. Sedangkan yang sudah berusaha selama 30-39 th sebesar 25 persen, disusul dengan yang berusaha antara 10-19 th dengan 22,2 persen. Sedangkan yang paling sedikit adalah pengusaha dengan lama berusaha 40-49 th yaitu 13,9 persen dan kurang dari 10 th yaitu 8,3 persen.

KEUANGAN

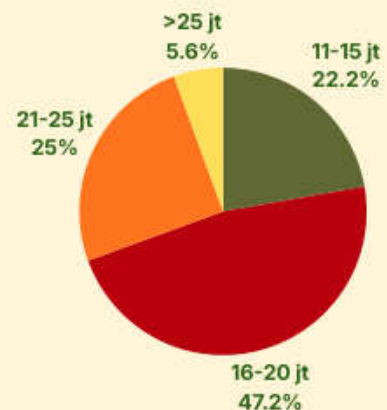


Gambar 9. Pengusaha Soto Tamanan Berdasarkan Catatan Keuangan yang dimiliki

Sumber: Pendataan UMKM Soto Tamanan 2026, diolah

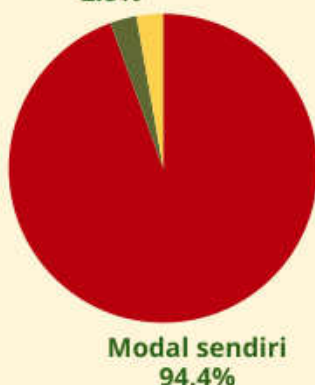
Jika dilihat dari catatan keuangan yang dimiliki, sebagian besar pengusaha Soto Tamanan masih belum memiliki Pencatatan Keuangan yaitu sebesar 63,89 persen. Sedangkan 25 persen sisanya mencatat menggunakan buku tulis (manual dan sederhana). Namun juga ada sebesar 8,3 persen yang sudah menggunakan aplikasi dan sisanya 2,78 persen menggunakan excel. Disinilah peran pemerintah untuk memberikan edukasi tentang pencatatan keuangan menjadi penting untuk meningkatkan kemampuan para pengusaha tersebut.

Omset per bulan dari pengusaha Soto Tamanan bervariasi. Dimulai dari 11-15 juta per bulan yaitu sebesar 22,2 persen. Sedangkan omset 16-20 juta per bulan merupakan persentase terbesar dengan besaran 47,2 persen. Disusul dengan omset 21-25 juta per bulan dengan 25 persen. Sedangkan persentase terkecil adalah yang omset nya di atas 25 juta yaitu sebesar 5,6 persen. Namun perlu disadari bahwa pada pertanyaan omset, responden ada kecenderungan menurunkan nilainya untuk menghindari pajak dan ketakutan lainnya, sehingga nilai ini merupakan gambaran/ perkiraan kasar.



Gambar 10. Omset Per Bulan Usia Pengusaha Soto Tamanan
Sumber: Pendataan UMKM Soto Tamanan 2026, diolah

Pinjam keluarga
2.8%



Sumber Modal terbesar dari pengusaha Soto Tamanan berasal dari modal sendiri yaitu sebesar 94,4 persen. Sedangkan sisanya 2,8 persen bersumber dari pinjaman keluarga, dan 2,8 persen lainnya bersumber dari pinjaman koperasi.

Gambar 11. Sumber Modal Pengusaha Soto Tamanan
Sumber: Pendataan UMKM Soto Tamanan 2026, diolah

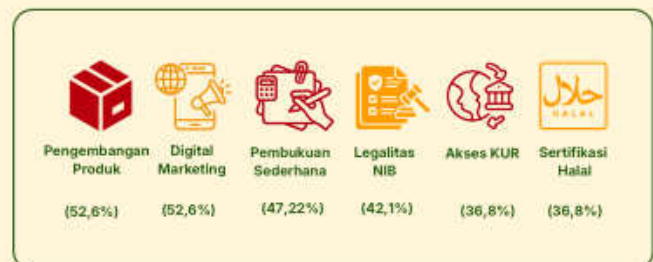
MEDIA PROMOSI DAN PELATIHAN



Gambar 12. Media Sosial yang digunakan Pengusaha Soto Tamanan
Sumber: Pendataan UMKM Soto Tamanan 2026, diolah

Media Sosial merupakan hal yang lumrah pada kondisi saat ini untuk mempromosikan suatu usaha. Namun ternyata, masih ada 36,1 persen pengusaha Soto Tamanan yang tidak menggunakan media sosial sebagai media pemasarannya. Usaha yang sudah turun temurun serta pelanggan yang loyal menjadi salah satu faktor mengapa pengusaha merasa tidak memerlukan media sosial untuk promosi. Sedangkan 36,1 persen lainnya sudah menggunakan Whatsapp sebagai media promosi. Instagram juga sudah digunakan bagi 5,6 persen lainnya. Sedangkan tiktok digunakan oleh 13,9 persen pengusaha. Sisanya 8,3 persen menggunakan facebook sebagai sarana pemasarannya.

Saat diberi pertanyaan pelatihan apa yang dibutuhkan, mayoritas pengusaha soto menginginkan pelatihan pengembangan produk dan digital marketing (sebesar 52,6 persen). Pengembangan produk ini diminati karena pengusaha menginginkan dapat merambah ke penjualan secara online dengan membuat bumbu kering soto. Sedangkan digital marketing dirasa diperlukan untuk mengejar ketertinggalan di era yang serba digital ini. Pelatihan yang diminati selanjutnya adalah mengenai pembukuan sederhana yaitu sebesar 47,22 persen. Sedangkan Pelatihan/ sosialisasi pembuatan NIB juga dirasa penting karena beberapa pengusaha masih belum mempunyai NIB. Sedangkan 36,8 persen pengusaha juga merasa pelatihan mengenai akses KUR dan tata cara pengajuan sertifikasi halal penting untuk menunjang usaha mereka.



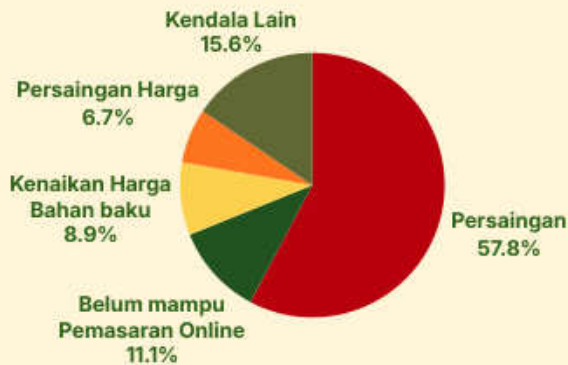
Gambar 13. Pelatihan yang diinginkan Pengusaha Soto Tamanan
Sumber: Pendataan UMKM Soto Tamanan 2026, diolah



Gambar 14. Bantuan yang diinginkan Pengusaha Soto Tamanan
Sumber: Pendataan UMKM Soto Tamanan 2026, diolah

Dari pendataan yang dilakukan, mayoritas pengusaha mengharapkan bantuan modal dari pemerintah (66,67 persen). Bantuan modal ini dapat berupa uang maupun fasilitas untuk berusaha seperti rombongan, dll. Sedangkan 8,3 persen lainnya masing-masing menginginkan pengembangan usaha (pelatihan pengemasan, maupun pembuatan produk lain), akses kredit, bantuan promosi dari pemerintah untuk memasarkan Soto Tamanan, dan juga pembuatan QRIS maupun sertifikasi Halal.

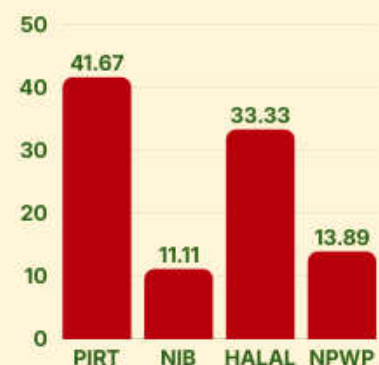
KENDALA USAHA DAN PERIJINAN



Gambar 15. Kendala Pengusaha Soto Tamanan
Sumber: Pendataan UMKM Soto Tamanan 2026, diolah

Kendala yang paling banyak dirasakan oleh pengusaha Soto Tamanan adalah Persaingan antara pengusaha makanan yang makin tinggi (57,8 persen). Persaingan ini dikarenakan menjamurnya usaha makanan yang membuat mereka pengusaha soto perlu membuat inovasi agar usaha nya tetap bisa survive. Kendala terbesar kedua (11,1 persen) adalah belum mampunya pemasaran secara online karena beberapa pengusaha masih memasarkan dengan cara tradisional (belum masuk di aplikasi pemesanan online). Kendala selanjutnya adalah kenaikan harga bahan baku (sebesar 8,9 persen) dan adanya persaingan harga diantara pengusaha soto itu sendiri (6,7 persen). Sedangkan sisanya 15,6 persen adalah kendala lain-lain selain kendala di atas.

Perijinan menjadi hal penting saat ingin mengembangkan usaha. Beberapa pengusaha merasakan saat ingin mengembangkan produknya, maka mereka memerlukan ijin PIRT. Ijin inilah yang kemudian menjadi ijin yang sangat diinginkan oleh para pengusaha (41,67 persen). Kemudian ada sertifikasi halal yang juga diinginkan namun terkendala biaya yang mahal yaitu sebesar 33,33 persen. NPWP juga dirasa diperlukan terutama apabila menginginkan pinjaman di bank. Sedangkan NIB juga diperlukan oleh sebagian kecil karena sebagian besar sudah memilikinya (11,11 persen).



Gambar 16. Perijinan yang diinginkan Pengusaha Soto Tamanan

Sumber: Pendataan UMKM Soto Tamanan 2026, diolah





 (0354)-770582

 @kelurahan.tamanan

 kel-tamanan.kedirikota.go.id/

 @Kelurahan Tamanan